



СОВРЕМЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

ОКНА И ДВЕРИ

8-9 (143-144)

2009

РЕЙТИНГ:

ПВХ-ПРОФИЛИ

Издается с 1997 года

www.ssk-info.ru

Поздравляем с Новым годом!

**ЖУРНАЛЫ
КАТАЛОГИ
СПРАВОЧНИКИ**



**АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ
РЕЙТИНГИ
БАЗЫ ДАННЫХ**

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

По вопросам подписки и распространения просим обращаться:
109129, Москва, 8-я улица Текстильщиков, дом 13, корпус 2
Тел./факс: (495) 638-5248 (многоканальный). Тел.: (495) 798-0542, 920-9514
E-mail: pay@ssk-inform.ru, info@ssk-inform.ru Сайт: www.ssk-inform.ru



ЛОШАДЬ ЗАХРОМАЛА...

*«Лошадь захромала — генерал убит,
Конница разбита, армия бежит»*

Старая английская детская песенка
(в пер. С. Я. Маршака)

Катастрофа сия, как известно, произошла всего лишь «оттого, что в кузнице не было гвоздя». Отсутствие гвоздя не позволило вовремя подкопать генеральскую лошадь. Далее события развивались по сценарию, изложенному в английской детской песенке, с вполне закономерным результатом. Причем влиять на ход этих событий «генерал» уже не мог...

К вопросу о «гвоздях»: без них, между прочим, не только «АвтоВАЗ» не модернизируешь, но даже типовой дом не построишь. А тем более, на «инновационный путь развития» не перейдешь — крепеж-то и там нужен. Без крепежа не будет ни машин, ни конструкций, ни даже лопаты с граблями. Ничего!

Пусть не гвозди, а болты с гайками! Винты, шурупы-«саморезы», точечная сварка или еще что-нибудь, но без крепежа — никуда! И кто-то, между прочим, всю эту «мелочь» должен изготавливать, а кто-то — крепить. Будут «гвозди», «подковы» и умелые «кузнецы» — глядишь, и «генерал» целехонек будет...

Но речь не об армии — об экономике. Ее «крепеж» — тот самый малый и средний бизнес, о благополучии которого так радуют отечественные «генералы». Правда, слова и дела не вполне совпадают. Народ, впрочем, привык...

На словах — снижение давления на бизнес, борьба с коррупцией, ликвидация избыточных административных барьеров, поддержка малого и среднего бизнеса, реформа технического регулирования, введение саморегулирования и т. д.

А на деле — поддержка многомиллиардными кредитами и госгарантиями неэффективных отраслевых монополистов. Они ведь — «наши»! А малый и средний бизнес — он «не наш», поэтому как-нибудь перебивается.

На деле — саботирование реформы технического регулирования, выхолащивание ее сути, подмена целей. Подавляющее большинство проектов технических регламентов, разработанных бизнесом, «потерялось» в ведомственных коридорах. Зато подготовка различных поправок в закон «О техническом регулировании» стала новой национальной забавой для чиновников.

На деле — принятие законов (в их числе, к сожалению, и федеральный закон — технический регламент «О требованиях пожарной безопасности»), лазейки в которых неизбежно ведут к усилению административного давления на бизнес, открывают новые возможности для контролирующих, надзирающих и иных органов, в т. ч. — в части «согласования вопросов».

На деле — профанация самой идеи саморегулирования (по крайней мере — в строительстве), «по-тихому» осуществленная поправками в Градкодекс. Всего лишь — условия членства в «строительных» СРО и система выдачи допусков (взамен отмененных лицензий)! Но этого вполне хватит, чтобы «выдавить» из строительства основную часть малого и среднего бизнеса, оставив только «ручные» фирмы. Ликвидировать нарождавшуюся конкуренцию в отрасли — не в этом ли заключалась действительная цель отраслевых «генералов»-лоббистов?

Только каковы будут реальные результаты?

Для малого и среднего бизнеса они очевидны. Как и для потребителей — именно им, в конечном счете, придется расплачиваться за все.

Но счет идет даже не на деньги. Число жертв пожара в пермском ночном клубе «Хромая лошадь» отодвинуло на второй план крушение «Невского экспресса» (а кто-то так хотел, воспользовавшись этим, раз-

дуть очередную «антитеррористическую» истерию). Перед этим произошла катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС...

Снова ставить риторический вопрос — кто виноват? Прокуратура, конечно, разберется и вновь «назначит» виновных. Как всегда, «стрелочники» найдутся. Но не надоело ли?

Небольшая деталь: помещение сгоревшего ночного клуба принадлежит, как выяснилось, Министерству обороны и сдавалось оно в аренду как-то... интересно. Вот вам и «Хромая лошадь»! Круг замкнулся!

Так может причины всех аварий и катастроф надо искать не в происках врагов, а в чем-то другом? Как и причины жестокого экономического кризиса, поразившего страну?

Реальная экономика-то держится не на «генералах». Ее поддерживают, скрепляют и тянут на себе те самые «кузнецы», «подковы» и «гвозди» — малый и средний бизнес.

«Генералы» у нас в избытке, а вот «кузнецов умелых» — маловато. «Кузнецы», правда, тоже не лыком шиты: знают, кому и сколько «ковать», кого и за сколько «гвоздить». Вот только с «гвоздями» скоро может стать дефицит...

О «шурупах-саморезах» и говорить нечего — их молотком загонять не рекомендуется. Держаться не будут! Или бить по шляпкам не выдержат, сломаются. Каковы тогда будут последствия?

Лошадь-то уже охромела...

С наступающим Новым годом!

Читайте детские песенки и сказки! И не только английские.

«Сказка — ложь, да в ней намек», — сказал наш поэт.

Главный редактор



Учредитель: ООО «ССК-Информ»
**Издатель: ООО «Информационно-издательский центр
 «Современные Строительные Конструкции»**

Редакция:
 109129, Москва, 8-я ул. Текстильщиков, 13, корп. 2
 (м. «Текстильщики»)
 Тел./факс: (495) 638-5248 (многокан.)
 Сайт: www.ssk-inform.ru
 E-mail: info@ssk-inform.ru

Главный редактор
Гаврилов-Кремичев Н.Л., к.т.н.
 Зам. главного редактора
Николаева И.Л.
 Допечатная подготовка
Прокофьева Е.А.
 Информационно-техническая подготовка
Климушина А.В.
 Административная группа
Савина И.В.

На журнал можно подписаться:
в редакции:
 т/ф.: (495) 638-5248 (многокан.), info@ssk-inform.ru
в наших представительствах:
г. Ростов-на-Дону, т. (8632) 34-27-68;
г. Новосибирск, т/ф. (3832) 22-29-56, sv97@mail.ru;
г. Красноярск, т. (3912) 24-0385, 8-902-991-3133;
г. Стамбул, т. + 90 216 472 7264;
 ф. + 90 216 456 0125, pencere@mail.koc.net
в компании «Интер-Почта»:
г. Москва, т. (495) 500-0060, www.interpochta.ru
г. Краснодар, т. (861) 210-9000
в агентстве «Коммерсант-Курьер»: www.komcur.ru,
г. Казань, т. (843) 291-0999, kazan@komcur.ru;
г. Уфа, т. (3472), т/ф. 25-3735, ufa@komcur.ru;
г. Волгоград, т. (8442) 49-23-12, volga@komcur.ru;
г. Пермь, т. (342) 240-81-02, 240-89-70,
 perm@komcur.ru;
г. Набережные Челны, т. (8552) 59-82-93,
 59-41-45, chelny@komcur.ru;
г. Саратов, т. (8452) 51-61-77, т/ф. 51-61-91,
 saratov@komcur.ru;
г. Самара, т. (846) 224-46-35, 265-41-64,
 260-04-73, samara@komcur.ru;
г. Тольятти, т. (8482) 20-62-64, toglatti@komcur.ru;
г. Оренбург, т. (3532) 58-11-52, 58-90-15,
 orenburg@komcur.ru;
г. Ижевск, т. (3412) 911-967; 911-965,
 izhevsk@komcur.ru;
г. Чебоксары, т. (8352) 502-888; 503-089,
 cheboksar@komcur.ru;
г. Нижний Новгород, т. (8312) 78-52-47,
 78-52-48, nnovgorod@komcur.ru;
г. Ульяновск, т. (8422) 38-47-24, uln@komcur.ru
г. Альметьевск, т. (8553) 37-17-26,
 komcuralmet@rambler.ru
г. Йошкар-Ола, т. (8362) 45-32-50, mari-el@komcur.ru
г. Волжский, т. (8443) 39-85-35, viz@komcur.ru

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений и достоверность представленной фирмами информации. Редакция оставляет за собой право на литературную правку текстов рекламных статей и объявлений. Точка зрения редакции не всегда совпадает с мнением авторов публикаций и рекламодателей. При перепечатке текстов и таблиц, а также при цитировании и размещении на интернет-сайтах ссылка на издания серии «Современные Строительные Конструкции» обязательна.
 Претензии принимаются в течение 2-х недель с момента выхода номера из печати.
 Печать: «КПИ», «Юнион Принт» (РФ).
 Тираж 7500 экз. Цена свободная.
 Зарегистрировано в Комитете РФ по печати.
 Рег. ПИ №77-5912.

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИКА. РЫНОК

Новые аналитические отчеты (анонс)	3
Вышел аналитический отчет «Ведущие производители фасадных и оконных конструкций из алюминия и стекла»	5
Н.Л.Гаврилов-Кремичев. Строительный и оконно-фасадный рынки: предпосылки и последствия кризиса. Системные риски	19

ОКОННЫЙ РЫНОК

Вышел аналитический отчет «Крупнейшие компании оконно-фасадной индустрии России. ТОП-100»	6
Вышел аналитический отчет «Российский оконно-фасадный рынок. Итоги 2008 года и перспективы на 2009-2010 гг.»	10
Десеуинск разработал новые профили рамы и створки системы «Форвард»	18

РЕЙТИНГИ

Системные ПВХ-профили. Рейтинг производителей и торговых марок	8
--	---

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Время — деньги! Актуальные модели с быстрым штифтовым соединением от Норре	7
--	---

ВЫСТАВКИ. ЯРМАРКИ

Fensterbau/frontale. Кульминационное событие в Нюрнберге	4
Fimma-Maderalia 2009 превзошла все ожидания	14
Batimat 2009: настоящий успех, несмотря на сложную экономическую ситуацию	16

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

С.А.Богословский (НИТР). Вступил в силу технический регламент «О требованиях пожарной безопасности». Что дальше?	17
В.В.Кислый («МП Дом»). Каталогизация доступного малоэтажного жилища	46

ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Лев Лесковский. Суд над законом физики	26
--	----

РЫНОК ПВХ

Конференция «ПВХ. Итоги года»	29
П.Н.Ляхович («ЕТК»). Результаты 2009 года, объем заявок на 2010 г. по долгосрочным договорам и спотовым поставкам. Принципы ценообразования на рынке ПВХ	29
О.В.Киселева («ХимТрейддинг Групп»). Импортный ПВХ как достойная альтернатива для потребителей	30
А.А.Фролов («Сибур»). Мировые тенденции рынка ПВХ и их влияние на рынок РФ	32
А.Р.Шагабудинов («Каустик»). Реконструкция производства ПВХ	35
П.В.Маркелов («ВХЗ»). Кредитование деятельности предприятия в условиях кризиса	35
Т.Н.Хазова. («Креон»). Российский рынок поливинилхлорида: парадоксы и ожидания	35
Д.Е.Шелемин (Vinnolit GmbH & Co. KG). Рынок пастообразующего ПВХ в СНГ. Роль компании Vinnolit как лидирующего поставщика этого рынка	40
Комментарий	43

РЕКОНСТРУКЦИЯ

Жилая верфь: сочетание легкости и массивности	44
---	----

ФАСАДНЫЕ СИСТЕМЫ

Архитектурный комплекс «Мир БМВ» — многофункциональный центр в Мюнхене	48
--	----

ПОДПИСКА

Подписка	56
----------------	----



НОВЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ

АНОНС

ИЦ «Современные Строительные Конструкции» сообщает, что в январе 2010 г. выходят новые аналитические отчеты:

- **РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ 2009 ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2010-2012 гг.**
- **ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ ОКОННО-ФАСАДНОЙ ИНДУСТРИИ. ТОП-500.**
- **РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРОЙМАТЕРИАЛОВ. ИТОГИ 2009 ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2010-2012 гг.**

Аналитический отчет «РОССИЙСКИЙ ОКОННО-ФАСАДНЫЙ РЫНОК. ИТОГИ 2009 г. И ПЕРСПЕКТИВЫ НА 2010-2012 гг.»

Отчет подготовлен по результатам работ, выполненных в рамках проекта «Мониторинг российского оконно-фасадного рынка» и содержит следующую информацию:

- структура, характеристика и основные показатели российского оконно-фасадного рынка; динамика развития. Воздействие финансово-экономического кризиса на итоги 2009 г;
- потенциал рынка, исходя из состояния существующего жилищного и нежилого фондов, объемов нового строительства, реконструкции и ремонта; основные потребительские группы.
- влияние кризиса на показатели развития рынка в отдельных секторах (ПВХ, алюминий, древесина, др.); факторы, влияющие на спрос в условиях кризиса;
- производители окон и фасадных конструкций; потенциал и техническая оснащенность предприятий, их классификация и географическая локализация; эффективность производства; загрузка производственных мощностей;
- производители и поставщики профильных систем, фурнитуры, стекла, стеклопакетов, комплектующих и материалов; торговые марки и рыночные доли; импорт и внутреннее производство; изменения, произошедшие в 2009 г., и проявившиеся тенденции;
- ценовая конъюнктура рынка; влияние внешних факторов на ценообразование.
- нетарифное регулирование; правовая и нормативная база; изменения, ожидаемые в 2010-2011 гг., и их последствия;
- системные риски; оценка рисков для строительного и оконно-фасадного рынка; вероятность реализации и последствия для развития рынка.

На основании анализа возможных сценариев изменения экономической и политической ситуации в стране и вероятности их реализации дана оценка перспектив развития рынка в 2010-2012 гг.

Аналитический отчет «ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ ОКОННО-ФАСАДНОЙ ИНДУСТРИИ. ТОП-500.»

В отчете представлена подробная информация о 500 крупнейших российских компаниях-производителях оконных блоков и фасадных элементов (с объемом производства за 2008 г. 50 тыс. кв. м и более), в том числе:

- структура (подчиненность, дочерние предприятия, филиалы, представительства);
- виды деятельности, основная продукция;
- место расположения (компании, производства), год основания;
- количество сотрудников (общее / основной производственный персонал);
- типы производимых изделий (по назначению; по виду используемых рамных материалов – ПВХ, алюминий, дерево, др.);
- характеристика производства (мощность производства, производственные площади, цехи, участки);
- характеристика оборудования (используемое технологическое оборудование, марки, годы поставки / ввода в эксплуатацию; уровень автоматизации производства, количество авт. линий);
- используемые профили, фурнитура, с/п (в т.ч. изменения, произошедшие в 2009 г.);
- реализация продукции (основные регионы сбыта, основные потребители);
- система продаж (филиальная и дилерская сеть, офисы продаж, число и местонахождение дилеров);
- объемы производства за 2008 г.: экспертная оценка / данные компании.

По каждой компании дана оценка перспектив развития на 2009-2010 гг. (прогноз: позитивный, нейтральный или негативный).

В отчете также представлены сводные показатели объемов производства по федеральным округам и РФ в целом.

Более подробная информация — на сайте www.ssk-inform.ru.

ОТКРЫТА ПОДПИСКА

При оплате подписки на отчет до 31 декабря 2009 г. предоставляется скидка в размере 25%.

По вопросам подписки и приобретения аналитического отчета обращайтесь:

тел: +7 495 798-0542; факс: +7 495 638-5248; e-mail: director@ssk-inform.ru